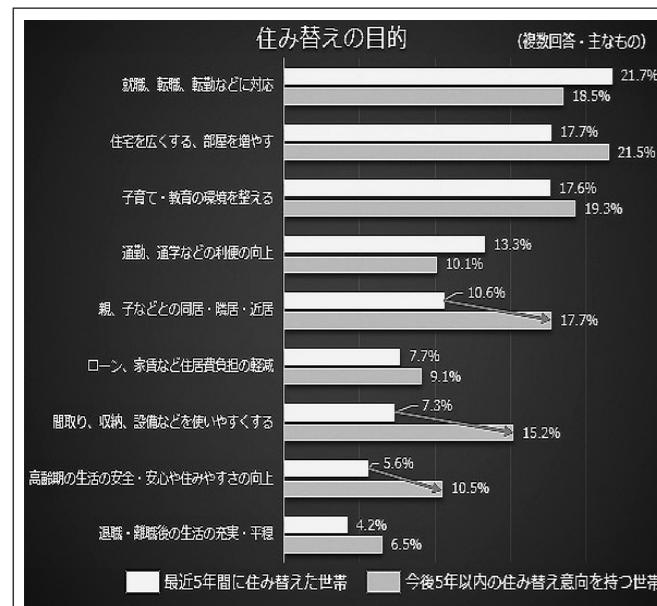


国土交通省が公表した「平成25年住生活総合調査(確報集計)」の結果では、最近5年間にうちに実際に住み替えを実施した世帯、および今後5年以内に住み替える意向を持つ世帯について、それぞれその目的(理由)をまとめています。調査票に記載された項目から該当するもの2つを選ぶ方式によるものです。

その調査において、「最近5年間に住み替えをした世帯」は19.0%、「住み替えを行わずに現住居をリフォームした世帯」は21.0%となっています。全体の4割が過去5年以内に住み替え(賃貸を含む)もしくはリフォームをしていることになりますが、今後5年以内

住まいに対する意識が 変わってきた？



国土交通省「平成25年住生活総合調査(確報集計)」をもとに作成

電力関係事業者が加盟する「機関」が運用する「システム」により、送配電を行う事業者との契約等がワンストップで行われます。まだまだ目に見えない点も多くあります。ですが、おそらく様々なる企業の提携が行われ、色々なサービスや料金プランが出てくるでしょう。これからは、ライフスタイルやサービス、料金などを考慮しながら、電力を使う時代がやってきたという事です。

アメノミヤ

2015年
11月号

住み替えの目的は親子の近居、高齢期対応が増加!?

国土交通省が公表した「平成25年住生活総合調査(確報集計)」の結果では、最近5年間のうちに実際に住み替えを実施した世帯、および今後5年以内に住み替える意向を持つ世帯について、それぞれその目的(理由)をまとめています。開拓地、戸建て、賃貸など、さまざまな条件で分類されています。

この調査によると、住み替えの目的として、「親子の近居、高齢期対応」として行われる住み替えが増加傾向にあることが示されています。特に、高齢化社会において、親子の住まいのあり方にも大きな変化が生じているようです。

「間取り、収納、設備などを使いやすくする」という目的で住み替えやリフォームを行っている世帯が増えています。また、「高齢期の生活の安全・安心や住みやすさの向上」についても、今後5年の意向が、過去5年間の実態からほぼ2倍になります。人々がその意向どおりに行動することは限りませんが、それでも、親子の近居や高齢期対応に対する関心は高いままです。

住宅への関心が、住みやすさ、使いやすさなどの機能面や性能面に移りつつあるのではないでしょうか。なお図には入れていませんが、「親、配偶者など」の世帯からの独立は、過去5年間の住み替え目的(理由)では第2位の21.2%でした。しかし、今後5年の住み替え目的では、わずか2.6%という結果でした。

黒木代表の
ひとことコラム

お客様の心を逃さない、
小さな気配りが信頼に
繋がる。



(株)ケイアイホーム神辺店
副店長 久永晋弥

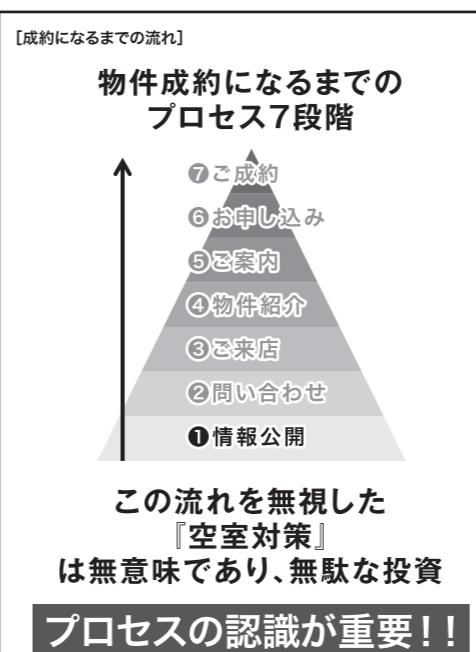
私の営業スタイルは、特別なことは何もありませんが、他社がやりそうでやらないことを地道に実行する事を心がけています。例えば、お客様に物件案内のメールを送る際、スレーパー やコンビニ、学校、クリーニング店などが一目瞭然で分かるように周辺地図を必ず添付しています。その際、データ化した担当者の名刺も一緒に添付しています。地味で当たり前の事ですが、お客様の信頼を得るにはこうした一つ一つの小さな心配りが一番大事だと思っています。また最近では、インターネット上に掲載した主な物件には必ず、不動産のプロとしての意見やコメントを付けるようにしています。パッと見て、

向いているのかがより分かりやすくなったり、お客様には高評価を頂いています。この作業をスタッフ全員で徹底するようになってから「ネットを見ました」と言つてご来店されるお客様が増えたと実感しています。

私の性格は、一言で言えばものすごく負けず嫌いなところがあります。高校時代の話ですが、先生に「学校へ来んな!!」と言われるほどの問題児でした。(笑)もう学校を辞めようと、思い詰めていた時、当時よく遊んでいた仲間から学校に戻るよう本気で説得され、「学校へ戻って、もう一度頑張ろう!」と決意しました。それからはマジに勉強をして、ついに学年で1番の成績を獲るまでになりました。あの頃の事は今でも忘れ



(株)ケイアイホーム 神辺店
〒720-2107 広島県福山市神辺町大字新道上3-1



紹介。されません。この会社に入社した後偶然その先生とお会いしましたが、「立派になつたな」と言われて、ついこみ上げるものがありました。その時、高校時代の努力が全て報われた気持ちになりました。でも、その経験があつたからこそ、どんな試練にでも立ち向かうたら必ず克服できるという自信が付きました。

このところ趣味は車です。また食べ物で言

▼▼▼どう効率を高めるか…

【プロセス1(情報公開)】
ネットを利用したお部屋探しの場合、物件の露出度と掲載データの質がポイントとなります。従って、物件が豊富に掲載されていて、検索されやすい不動産検索サイトへの掲載が大切です。「どこの不動産会社に任せているか」ではなく、「物件がより多くの人の目に触れて

再度、各プロセスの順番を追うとおさらいとして、「情報公開」→「問い合わせ」→「ご来店」→「物件紹介」→「ご案内」→「お申し込み」「ご成約」となりますが、ご成約に至るためにには、今回ご説明したプロセス①の「情報公開」が最も重要ななります。

※次回は、その具体的な対策についてご説明します。

オーナー様の 「空室の悩み」を解消！ Vol. 5

